

12 Key Lessons from Alibaba Jack Ma

(SELIM Webzine, Apr. 2016 No. 57)

Apr. 18, 2016

Chang-Jin Kim
Representative Director/CTA
SELIM TAX-ACCOUNTING FIRM

01

The Success of Alibaba Started from my Philosophy

Lesson #01

[Growth]

Prepare for winter and put up with all the odds.

"Your magnanimity will be bigger upon the resentment you've overcome and the bigger resentment will bring you the bigger growth in the future.

You will never die just because you failed once or twice.

What matters is Dream in your mind, not difficulties you're facing now.

It is essential to see and take tomorrow aggressively and to change yourself first.

Lesson #02

[Patience]

Today is hard, tomorrow will be worse, but the day after tomorrow will be sunshine.

"The best principle for the success I realized is that never give up and go for it valorously.

Renovate and break through constantly.

Break through yourself until you find the direction.

What is the important is that our belief on the future came from sufferings we experienced previously.

Today is hard, tomorrow will be worse, but the day after tomorrow will be sunshine.

But most of the people do not wait until the Sun rises on the next day, but just give up.

So whatever you do, the patience is the most essential factor.

Lesson #03

[Start your Business]

A barefoot person does not care those who wear shoes.

"In order to start your own business, you should have dream for it first.

My dream was to set up my own e-commerce company.

Actually starting a business or managing the business is simple thing to do.

All what you have to do is to keep strong passion on it.

In other words, you should be very sure that you want to start or to change something!
Once it is decided, just go for it indomitably.

You should find someone who has complementary skills to start a company with. You shouldn't
necessary look for someone successful. Find the right people, not the best people

Lesson #04

[Opportunity]

The real opportunity lies in the place where is uncertain.

"If there are over 90% of the crowd saying "Yes" to approving a proposal,
I will surely dispose the proposal into the trash can. The reason is simple: if there are so many people
who think that the proposal is good, surely there will be many people who would have been working
on it, and the opportunity no longer belongs to us.
Take a step back and closely look at it when it is of no luck."

Lesson #05

[Running the Business]

The more profit models, the less opportunities to make money.

"I strongly believe that we can make money with these profit models.
Like the Amazon is the widest river and the Himalayas are highest mountains in the world, Alibaba is
the most valuable treasury house in the world.
We provide our services free now and we will keep up these services
We might be paid for the new services in the future, but none will be charged if it could not provide
any values to consumers.

Lesson #06

[Leader]

Don't equip a tractor with engine for an airplane.

"CEO stands for 'Customer', 'Employee' and 'Owner' for me.
CEO exists only for two situations.
One is a situation for decision making, and the other is of failure.
CEO, you must say "this is my fault' when it failed.
You should not say that it failed because of members in the organization or because of the problem in
the organization.
And you should say "this is our success" when it succeeded.

02

If You Stand on Your Hands, then the World Looks Different.

Lesson #07

[Management]

The size of stage depends on the size of responsibility.

"How you can know about the level of business competency of a person?

I think about "the size of stage depends on the size of responsibility"

You are a good person if you are responsible for one person.

You are a manager if you are responsible for five persons.

You are CEO if you are responsible for 200~300 persons.

And you will be general secretary of China if you want to be responsible for 1.3 billion.

The capabilities are different from the responsibilities.

How many people you want to be responsible for?

How many people you are able to be responsible for?

What matters is your sense of responsibility, not your capability."

Lesson #08

[Innovation]

You can make money if you keep your passion long.

I think there are three types of the businessperson.

'Merchant' just makes money.

'Businessperson' differentiates the business to go from the business to stop.

'Entrepreneur' takes social responsibility.

An entrepreneur should build the environment for society.

An entrepreneur should have a creative spirit.

People made money with courage in 80s and depended on the relationships in 90s.

Now we should depend on knowledge and capability."

Lesson #09

[Competition]

Business is art.

"I think the competition is similar to a game in the business.

But business itself is more similar to art.

You should learn from your competitor first.

Only a person who learns from competitor could make the progress.

And then it will be a problem if you feel tired in this progress.

You will feel better when the other is getting tired

You can win when the other admits that he or she truly loses.
You should compete this way.

Lesson #10

[Strategy]

Do the right first, and do correctly later

"You should do the right thing first to set up the correct strategy.

And then, you should do correctly.

If you do the right thing, you can make big achievements with less effort.

But if you do the wrong thing, you will fail more quickly as you focus on it more accurately.

CEO should do the right thing first, and do correctly later.

Be sure to put the cart before the horse.

Lesson #11

[Investment]

To make money, take it light first.

"For entrepreneur, earning money is a result, not a goal.

The most stupid person in the world is the one who believe oneself as smart person.

The more you want to make money, the more you can't make money.

Lesson #12

[Your Life]

Don't bury yourself in the success of commonness.

"Somebody asks me what do I fear about, but I have no fear.

We are born to live and experience life.

No matter how great you are, your life is a journey of 36,000days at the best.

We didn't come here to make money, nor to do the business.

We came here to enjoy our lives.

The sufferings are also experience. Actually pain and suffering are nothing at all.

You should keep no regrets when you leave at the end.

Enjoy all opportunities what the society let you do.

*written by Jianguyen, translated by SH Kim, supervised by MH Hyun
Maeil Business Newspaper*

(Reference: 세림칼럼(웹진 No. 57) Apr. 12, 2016 ₩ 커뮤니티)

알리바바 마윈의 12 가지 인생강의

01

알리바바의 성공은 나의 철학에서 비롯되었다

첫 번째 강의

[성장]

겨울을 미리 준비하여

견뎌라

“배포는 억울함을 이겨내면서 커지며, 억울함이 클수록 미래에는 더 성장한다.

한두 번 실패를 거듭한다고 해서 죽지 않는다.

관건은 눈앞에 닥친 곤경이 아니라 마음에 간직한 꿈이다.

나의 미래를 그리고, 적극적으로 사물을 바라보고, 자신을 변화시키는 것이 핵심이다.“

두 번째 강의

[끈기]

오늘 힘들고

내일 더 고통스러우면

모래에는 아름다운 성과를

거둘 수 있다

“내가 깨달은 최고의 성공 원칙은

절대 포기하지 않고 용기 있게 앞으로 나가야 한다는 것이다.

끊임없는 쇄신과 돌파가 필요하다.

방향을 찾을 때까지 자신을 돌파하라.

중요한 점은 미래에 대한 우리의 믿음이 이전에 경험한 고통에서 비롯된다는 사실이다.

오늘 힘들고 내일 더 고통스러우면 모래에는 아름다운 성과를 거둘 수 있다.

그러나 절대다수는 다음날 떠오르는 찬란한 태양을 기다리지 못하고 포기한다.

그래서 무엇을 하든 끈기가 필요하다.“

세 번째 강의

[창업]

맨발은

신발을 가리지 않는다

“창업을 하려면 먼저 꿈이 있어야 한다.

나의 꿈은 전자상거래 회사를 만드는 것이었다.

창업이나 경영은 사실 간단한 일이다.

강렬한 욕망이 있으면 된다.

이는 다시 말해 무슨 일을 하고 싶거나

바꾸고 싶은 마음이 확실해야 한다는 것이다.

하고 싶은 일이 정해지면 흔들리지 말고 밀고 나가라.

창업은 가장 성공한 사람이 아니라 가장 적합한 사람을 찾아내는 일이다.“

네 번째 강의

[기회]

불확실한 기회가

진정한 기회이다

“90%의 사람이 좋다는 방안은 반드시 휴지통에 버려야 한다고 생각한다.

많은 사람이 좋아한다는 말은 많은 사람이 할 수 있다는 뜻도 되기 때문이다.

이런 기회는 우리의 몫이 아니다.

재수가 없을 때는 한발 벗어나서 면밀하게 살펴보아야 한다.“

Opportunity lies in the place where the complaints are

다섯 번째 강의

[경영]

수익 모델이 많을수록

돈을 벌지 못한다

“나는 우리의 수익모델이 돈을 벌 수 있다고 굳게 믿는다.

아마존 강이 세계에서 가장 넓고, 히말라야 산이 세계에서 최고로 높은 것처럼,

알리바바는 세계에서 가장 가치있는 보물 창고다.
알리바바는 현재 무료 서비스이고 앞으로도 그럴 것이다.
앞으로 우리는 새로운 서비스를 출시해 비용을 받을 수도 있겠지만,
소비자가 만족하지 못할 수준이라면 비용을 부과하지 않을 것이다.“

여섯 번째 강의

[리더]

비행기 엔진을

트랙터에 장착하지 마라

“내가 알고 있는 CEO 의
C 는 Customer, E 는 Employee, O 는 Owner 이다.
CEO 는 두 가지 상황에서만 존재한다.
첫째는 결정할 때이며 둘째는 실패했을 때이다.
실패했을 때에는 CEO 인 당신이
‘이 것은 나의 잘못이다’라고 말해야 한다.
실패했을 때 사원들이 제대로 실행하지 않았다거나,
조직에 문제가 있다고 말해서는 안된다.
성공했을 때에는 ‘우리의 성공이다’라고 말해야 한다.“

02

물구나무를 서면 세상이 다르게 보인다.

일곱 번째 강의

[관리]

책임감의 크기가

무대의 크기를 결정한다

“한 사람의 비즈니스 역량을 어떻게 알 수 있을까 ?
나는 ‘책임감의 크기가 무대의 크기를 결정한다’고 생각해 보았다.

당신이 한사람을 책임지면 좋은 사람이다.
다섯 사람을 책임지면 매니저다.
200~300 명을 책임지면 사장이다.
13 억의 사람을 책임지길 원하면 총서기감이다.
능력과 책임은 다르다.
당신은 몇 명을 책임지고 싶은가 ?
몇 명을 책임질 능력이 있는가 ?
이는 당신의 능력이 아니라 책임감인 것이다.“

여덟 번째 강의

[혁신]

열정을 오래 간직하면
돈을 벌 수 있다

“내가 보기에 세상에는 세 종류의 비즈니스맨이 있다.
‘장사꾼’은 돈만 번다.
‘상인’은 해도 괜찮은 사업과 하지 말아야 할 사업을 구별한다.
‘기업가’는 사회에 책임을 진다.
기업가는 사회를 위해 환경을 조성해야 한다.
기업가는 창조적인 정신이 있어야 한다.
80 년대에는 용기로 돈을 벌었고 90 년대에는 관계에 의존했다.
지금은 지식과 능력에 의존해야 한다.“

아홉 번째 강의

[경쟁]

비즈니스는 예술이다

“비즈니스에서 경쟁은 게임과 같다고 생각한다.
그러나 비즈니스 자체는 예술에 더 가깝다.
먼저 경쟁자에게 배워야 한다는 점이다.
경쟁자에게 배우는 사람만이 진보할 수 있다.

다음으로 과정에서 점점 지쳐간다고 느낀다면 문제가 있는 것이다.
상대방이 피곤해 질수록 당신은 점점 즐거운 법이다.
마지막으로 상대방이 진심으로 졌다고 인정해야 당신이 이긴 것이다.
이런 경쟁을 해야 한다.“

열 번째 강의

[전략]

먼저 옳은 일을 하고
그 뒤에 정확하게 하라

“정확한 전략을 만들려면 우선은 옳은 일을 해야 한다.
그 다음 일을 정확하게 해야 한다.
당신이 옳은 일을 하면 적은 노력으로 큰 성과를 거둘 수 있다.
만일 당신이 잘못된 일을 하면 정확하게 할수록 더 빨리 실패한다.
CEO는 먼저 옳은 일을 하고, 그 뒤에 일을 정확하게 해야 한다.
순서가 바뀌면 안 된다.“

열한 번째 강의

[투자]

돈을 벌려면
먼저 돈을 가볍게 생각하라

“창업가에게 돈을 버는 것은
결과이지 목적이 아니다.
세상에서 제일 우둔한 사람은
스스로 총명한 사람이라고 여기는 것이다.
돈을 벌고 싶어 할수록 오히려 돈을 벌지 못한다.“

열두 번째 강의

[생활]

통속적인 성공안에

파묻히지 마라

“나에게 두려움이 무엇이라고 묻는데

나는 어떤 두려움도 없다.

나는 인생을 경험이라고 생각한다.

당신이 아무리 대단해도 인생은 3 만 6,000 일의 여정이다.

이 세상에 돈을 벌려고 온 것도 아니고, 기업을 이루려고 온 것도 아니다.

인생을 즐기려고 온 것이다.

고통스러운 경험도 경험이다. 그러나 똑똑히 보면 별것 아니다.

이 세상을 떠날 때는 후회가 없어야 한다.

만일 사회가 많은 일을 하도록 기회를 준다면 그 것을 즐겨라.“

장예 지음 김신호 옮김 현문학 감수

매일경제신문사